Sprzedawca SPÓŁDZIELCZY

Rok I | Warszawa, listopad 1937 r. | Nr 2

TREŚĆ

WYDAWNICTWO »SPOŁEM« ZWIĄZKU SPÓŁDZIELNI SPOŻYWCÓW R.P. w WARSZAWIE

— My tylko chcemy wszelki warsztat i każdą pracę, a więc każdy owoc pracy wziąć w ręce. Nadto chcemy świat z gruntu naprawić.

— Dobre złudzenie, a nawet nie nowe.

— Nie! Ta dążność nie była jeszcze znana nikomu. Któż ją mógł znać? Tylko my z dnia na dzień ją poznajemy. A myśmy dotąd milczeli. Za nas to gaworzyli pisarze, różni „ekonomiści", statystycy, politycy, apostołowie, poeci. Teraz my przemówimy. Słuchajcie-no! Dziecko się rodzi w robotniczym stadle. Nim się czas wypełni, matka musi iść do roboty. Karmi je tedy smoczek z mlekiem rozcieńczonym lub innym płynem, mniej lub więcej fałszowanym. Kto fałszuje to mleko i te płyny? Robotnik. W czyim interesie? Czy w swoim? Nie. W interesie jakiegoś złodzieja. Prawda?

— Prawda! Złote słowo.

— Gdy dziecko podrośnie i, zamiast smoczka, ssie cukierek zabarwiony na czerwono, niebiesko, zielono, pomarańczowo, wysysa wraz z sacharyną trujące chemikalia. Kto sfabrykował ten paskudny cukierek? Robotnik dla zysku jakiegoś patrona, obywatela, pewnie posła...

— I to jest prawda.

— Gdy już z dziecka drab wyrośnie, idzie w święto do jadłodajni spuszczać zarobione przez tydzień franki. Funduje sobie i przyjaciółce zupę z raków, *potage bisque*, specjał. Nic go to nie obchodzi, że racze mięso do tej zupy robi się ze skorup, wczoraj zostawionych na talerzach przez gości. Tłucze się te skorupy razem z resztkami mięsa raczego w moździerzu, rozgniata wałkiem, ulepia na ciasto z odpowiednimi ingrediencjami, zabarwia karminem na różowo. Idzie zupa!...

...Robotnicy to przecie przyrządzają dla swych współtowarzyszów-spożywców chleb z domieszką talku i końskiego bobu, czekoladę na palmowym i kokosowym oleju, kawę z krochmalu, cykorię z żołędzi, pieprz ze skorup migdałowych i szypuł oliwek, konfitury z glukozy, smażą ciastka na waselinie, robią miód z miękiszu kasztanów, likier z odwaru jarzębiny, masło z łoju, sery z kredy albo *fécule*, ocet zaprawiają siarką, soki owocowe preparują w ten sposób, że w nich nie ma ani jednej kropli owocu... Oni to podają do jedzenia w restauracjach potrawy z mięsa zepsutego, albo z tuberkulozą, w zaprawach octowych z kwasem siarczanym, w sosach i marynatach *„endiablées"*... Oni na rozkaz pryncypała wycierają naczynie serwetami zużytymi przy stole przez biesiadników, nieraz przecie chorych na suchoty i syfilis.

— Prawdy głosicie, prawdy... Ale cóż z tego?

„NAWRACANIE JUDASZA". **Stefan Żeromski**

Sprzedawca
SPÓŁDZIELCZY

Rok I Warszawa, listopad 1937 r. Nr 2

Współpraca z Hurtownią Związkową

W każdej spółdzielni w mieście i na wsi istnieje zrozumiała troska o to, by asortyment towarów w sklepie spółdzielczym odpowiadał potrzebom kupujących spożywców. Ale przy tej trosce niezbędną jest gruntowna znajomość potrzeb spożywców.

Znajomość potrzeb spożycia nie może się jednak ograniczać do poznawania zwykłych upodobań spożywcy przy nabywaniu przez niego towarów. Schlebianie tym upodobaniom, jak wiadomo, najprędzej prowadzi do zaśmiecenia asortymentu. Potrzebna jest natomiast znajomość właściwych granic i możliwości w dziedzinie zasadniczych i różnorodnych dróg rozwoju spożycia w danym środowisku.

Spożywcom można narzucić wszystko — od tego jest reklama, ale spółdzielnia nie może działać środkami reklamy, musi więc wychowywać, kształcić i urabiać spożywców, kupujących odbiorców. Zadanie to jest bardzo skomplikowane i trudne, bo ogólnie nikt nie lubi i nie znosi tego, by mu inni do garnka zaglądali. Drogą organizowania pokazów, czego podjęła się Liga Kooperatystek, można zrobić bardzo dużo!...

Rozwój spożycia obejmuje zazwyczaj całe środowisko i jest jakby następstwem poprawy miejscowej lub ogólnej koniunktury. Za tym rozwojem należy czujnie śledzić. Wtedy rozszerzanie zwykłego asortymentu towarowego w sklepach spółdzielczych nie jest grzechem, ale jest koniecznością, jeżeli chcemy być życiowi i nadążać z czasem!

Często jednak spotykamy się z takim zjawiskiem, że sami sklepowi niechętnie przyjmują potrzebę uzupełniania asortymentu, chociażby to miało wpływ dodatni na ich uposażenie. Przyczyną jest przyzwyczajenie, obawa przed nowością i brak znajomości życia gospodarczego i jego praw rozwojowych. Poznawanie tych praw, uświadamianie sobie tego, czym jest właściwie kultura i tego, że jesteśmy pod względem kultury niesłychanie zacofani, pozwolą nam w sobie i w innych rozbudzać potrzeby dążenia do rozwoju spożycia, a tym samym do rozwoju kultury.

Sklepowy, opierając się na znajomości towarów, pochodzących ze źródeł pewnych, kontrolowanych przez Związek, powinien umieć je przeciwstawić oszukańczej tandecie i w interesie spożywców przyzwyczaić ich do wyróżniania dobrych gatunków, a odrzucania złych.

S. Wojciechowski

Przedstawmy tę myśl na przykładzie sklepu wiejskiego. W okresie słabego spożycia konieczne było ostrożne ograniczanie asortymentu, ale potem nastąpiło stopniowe ożywienie i stąd zwiększone możliwości rozwoju spożycia. W sklepach kupują więcej i żądają większego urozmaicenia: dawniej kupowano tylko szczyptę soli i cukru, teraz żądają latarek, noży i widelcy, papieru listowego, włóczek, kubków i talerzy, garnków i rondli itp.

A tymczasem tam, gdzie sklepowi przyzwyczaili się do ograniczonego asortymentu, z trudem skłonni są go rozszerzać; są może jeszcze nieufni, może zbyt ostrożni. Oczywiście rozumna ostrożność jest wskazana i zawsze zależna od zdrowych podstaw finansowych spółdzielni!

Dlatego jest bardzo ważna szczera współpraca sklepu spółdzielczego z własną hurtownią, współpraca jak najściślejsza sklepowego z kierownikiem hurtowni, względnie z jej magazynierem. Warunkiem tej współpracy jest wzajemne głębokie i pełne zaufanie. Kierownictwo hurtowni posiada znajomość ogólnych i aktualnych stosunków gospodarczych, zna również i miejscowy teren, zna finansowe środki i możliwości spółdzielni, wreszcie jest w stałym kontakcie z lustratorem okręgu i zawsze kieruje się tylko względami dobra spółdzielczości.

Ponadto kierownictwo hurtowni ma możność utrzymywania stałego kontaktu z kierownictwem spółdzielni i pracownikami sklepowymi zarówno bezpośrednio, przez wizytację sklepów spółdzielczych, jak i na konferencjach... Utrzymywanie wzajemnych jak najlepszych stosunków koleżeństwa przynosi ogólną korzyść. Na wszystkich szczeblach prac spółdzielczych wiąże nas wszystkich wspólna idea i wspólne zadania.

Więc i w zaopatrywaniu sklepów spółdzielczych kieruje się cały nasz Związek, jego hurtownie i składnice, tymi samymi wytycznymi.

A przy tym pomnażanie dóbr spożycia leży w interesie nas wszystkich. Rozwój spożycia, to rozwój kultury. W naszych zadaniach jesteśmy siewcami kultury i o tej roli musimy pamiętać.

E. Z.

P. Z. R. w Gdyni

Przemysłowe Zakłady Rybne posiadają dwa zasadnicze działy produkcji: a) wędzarnię ryb oraz b) wytwórnię konserw rybnych.

Ryby wędzi się dwoma sposobami: dymem t. zw. zimnym lub gorącym. Obydwa sposoby wędzenia mają na celu zakonserwowanie mięsa rybiego, stosunkowo szybko ulegającego zepsuciu.

Nasze Zakłady produkują w swojej wędzarni jedynie ryby wędzone na gorąco. Główny artykuł stanowią szproty, które dzięki obfitym połowom w ostatnich latach oraz niskiej cenie a przede wszystkim doskonałemu smakowi i wysokiej wartości odżywczej stały się artykułem masowego spożycia i są prowadzone przez większość sklepów spółdzielczych. — Sezon połowu szpro-

Różnice celów pomiędzy przedsiębiorstwem kapitalistycznym a przedsiębiorstwem spółdzielczym znajdują swój wyraz nie tylko w podziale wszystkich dochodów, ale i w całej psychice właścicieli i kierowników przedsiębiorstw: spółdzielnia nawet w najcięższych czasach nie zdobywa się na stanowisko tak twarde i bezwzględne w stosunku do swych odbiorców i pracowników, nie wyzyskuje tak pomyślnej dla siebie koniunktury, jak przedsiębiorstwa kapitalistyczne.

St. Thugutt

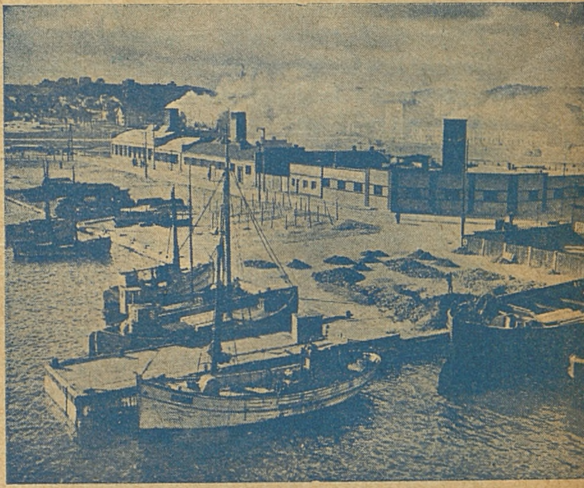
tów trwa od listopada do kwietnia. Najlepsze są szproty poławiane w listopadzie i grudniu, dzięki bowiem wysokiej zawartości tłuszczu w tym okresie są nadzwyczaj delikatne, smaczne i bardzo pożywne.

Drugi z kolei artykuł stanowią piklingi wędzone ze śledzi świeżych importowanych z zagranicy względnie poławianych przez polskie statki śledziołówcze na Morzu Północnym, najbogatszym w ryby morzu na świecie. Ze względu na sezon połowu i kraj pochodzenia rozróżniamy trzy sezony dostawy piklingów. Sezon piklingów niemieckich zwanych również angielskimi trwa od sierpnia do połowy październiku, właściwy sezon piklingów angielskich — od połowy października do końca grudnia, sezon natomiast piklingów norweskich — od stycznia do marca.

Poza tymi dwoma głównymi artykułami wędzarnia P. Z. R. produkuje jeszczet inne ryby, jak śledziki bałtyckie inaczej zwane sielawkami, dorsze wędzone, flądry oraz sporadycznie łososie, węgorze i makrele.

Należy podkreślić, że ryby wędzone uwzględniane są na ogół w niedostatecznym stopniu w sklepach spółdzielczych. Jedną z ważniejszych przyczyn tego jest oczywiście bardzo małe spożycie ryb i ich przetworów, zwłaszcza przez warstwy uboższe wśród których pracują spółdzielnie. Często zdarza się, że sklepowi nie chcąc mieć kłopotu z reklamacjami odbiorców oraz odpisami na straty z tytułu nierozprzedanych i zepsutych ryb wędzonych, wolą towarów tych w ogóle nie prowadzić. Tych przeszkód można jednak uniknąć przy zachowaniu następujących dwóch zasad:

Nie należy nigdy zamawiać ryb wędzonych więcej, niż można ich sprzedać w przeciągu 2 — 3 dni. Poza tym ryby wędzone należy przechowywać



Ogólny widok Przemysłowych Zakładów Rybnych

stale w miejscu suchym, chłodnym, możliwie przewiewnym. Przy zastosowaniu tych przepisów spółdzielnie zapewnią sobie zbyt zawsze świeżego towaru oraz unikną niejednego kłopotu i niepotrzebnych strat.

Wytwórnia konserw rybnych P. Z. R. produkuje dwa zasadnicze typy konserw: A) konserwy półtrwałe (marynaty); B) konserwy trwałe (sterylizowane). W zależności od sposobu przyrządzenia rozróżniamy: marynaty zimne, do których należą: śledzie, rolmopsy marynowane, moskaliki marynowane w najrozmaitszych sosach i przyprawach: marynaty smażone, jak śledzie i rolmopsy opiekane, przyrządzane w occie; marynaty gotowane, jak np. śledzie i inne ryby w galarecie. Głównym środkiem konserwującym w marynatach zimnych jest ocet i sól, w marynatach smażonych oraz gotowanych konserwująco działa oprócz octu i domieszki soli jeszcze wysoka temperatura w czasie smażenia i gotowania.

Trwałość marynat jest ograniczona, zawartość bowiem octu (ca. 2%) oraz soli jest zbyt mała, aby na dłuższy czas powstrzymać działalność mikroorganiz-

Tam tylko kooperatywa zachowa swój właściwy charakter, gdzie każdy nowo wprowadzony towar będzie odpowiadał istotnym potrzebom znacznej większości członków.

Romuald Mielczarski

mów powodujących rozkład tkanki mięsnej. Normalnie w miesiącach zimowych trwałość marynat jest dłuższa i dochodzi do 2 najwyżej 3-ch miesięcy, pod warunkiem odpowiedniego przechowywania; w miesiącach letnich natomiast okres przechowania wynosi zaledwie 8 do 14 dni, a nawet mniej. Również i w miesiącach zimowych na skutek silnego ocieplenia, uszkodzenia opakowania w czasie transportu lub nieodpowiedniego przechowywania towaru w sklepie może nastąpić wcześniejsze zepsucie towaru. Dlatego też aby mieć stale towar świeży i gwarantowany i uniknąć wszelkich reklamacji, sklepowi względnie kierownicy spółdzielni powinni trzymać się następujących zasad:

a) puszki z marynatami (zamknięte) magazynować w pomieszczeniach chłodnych i suchych;

b) puszek pełnych w żadnym razie nie wystawiać w oknach wystawowych, zwłaszcza jeśli są one narażone na działanie słońca;

c) puszki otwarte o ile możności trzymać podobnie jak i inne szybko psujące się towary pod szklanym kloszem lub w gablotce, gdyż wówczas mniej są narażone na pleśń. Również dbać o to, ażeby pojedyncze ryby pokryte były zalewą octową i nie stykały się bezpośrednio z powietrzem. Przy wyjmowaniu pojedynczych sztuk wskazana jest oczywiście jak najdalej idąca czystość;

d) zamawiać jedynie takie ilości marynat, jakie podczas chłodniejszej pory roku można sprzedać w ciągu najwyżej 4 tygodni.



Piece do wędzenia ryb w Przem. Zakł. Rybn.

Do grupy konserw trwałych należą konserwy zamknięte w hermetycznych puszkach, poddane procesowi wyjałowienia (sterylizacji) w temperaturze powyżej 100° C. Pod wpływem działania wysokiej temperatury zostają zabite wszystkie mikroorganizmy powodujące rozkład materii organicznej, dzięki czemu uzyskujemy produkt o trwałości teoretycznie nieograniczonej. W praktyce jednak konserwy trwałe nie powinny być przechowywane dłużej niż rok, bowiem wewnątrz puszki mogą powstawać pewne procesy i zmiany chemiczne względnie fermentacyjne (enzymatyczne), powodujące zepsucie. Poza tym konsystencja tkanki mięsnej ulega po dłuższym okresie pewnym zmianom, a mianowicie tkanka wiotczeje i kruszy się, co wpływa ujemnie na wygląd towaru.

Sprzedaż konserw trwałych nie jest połączoną z żadnym ryzykiem, jest stosunkowo łatwa i nie wymaga specjalnych omówień. Puszki zepsute każda fabryka wymienia na dobre. Naturalnie podobnie jak przy konserwach półtrwałych, puszki z konserwami należy przechowywać w miejscu suchym i chłodnym i nie wystawiać na działanie słońca i ciepła oraz wilgoci. Pod wpływem wilgoci bowiem rdza osiadająca na puszkach może spowodować nieszczelność, a następnie zepsucie zawartości na skutek przedostania się bakterii z powietrza.

Z konserw trwałych najgłówniejszym artykułem, jaki P. Z. R. produkują, są

Ten kraj będzie pierwszy w stanie rozwiązać zagadnienia społeczne, który potrafi osiągnąć najwyższy stopień rozwoju spółdzielczości.
Karol Gide

szproty w oleju, a następnie byczki oraz skumbria. Oprócz tych trzech zasadniczych gatunków znanych i dobrze zaprowadzonych we wszystkich sklepach spółdzielczych P. Z. R. produkują jeszcze inne gatunki, jak flądry i dorsze w pomidorach oraz pasztet rybny.

W końcu należy wspomnieć, iż P. Z. R. oprócz działu produkcji prowadzą również dział handlu świeżymi i mrożonymi rybami morskimi. Wobec niskiego w naszym handlu stanu techniki składowania i przechowywania produktów szybko psujących się, (braku lodowni) rozpowszechnił się w Polsce obecnie już zupełnie zarzucony za granicą system sprzedaży ryb morskich w stanie mrożonym. Najgłówniejszym artykułem są tutaj dorsze mrożone, które w ostatnich czasach stały się dzięki swej niskiej cenie i dobremu smakowi artykułem dość poważnego spożycia. Dorsze mrożone należy sprowadzać również w ilościach niezbyt dużych, do sprzedaży w ciągu 2 — 3 dni i przechowywać w miejscach chłodnych, a nawet o ile możności w lodowniach. Na ten artykuł zwracamy spółdzielniom specjalną uwagę ze względu na stosunkowo niską cenę oraz znaczne wartości odżywcze ryb morskich.

Zwiększenie obrotów artykułami rybnymi leży w interesie zarówno spółdzielni jak i Przemysłowych Zakładów Rybnych: spółdzielniom przysporzy rentownego obrotu, a zakładom pozwoli przy zwiększonej produkcji obniżyć jej koszty a tym samym potanić cenę produktu.

Inż. J. Kukucz

Dwie miarki

— Czym mogę służyć pani dyrektorowej?

— Proszę o sardynki.

— Małe pudełko czy większe?

— Może być większe.

— Proszę jeszcze herbatników i... Macie świeży ser?

— Owszem, mamy.

— Proszę więc i sera.

Zapakowaną pięknie paczkę sklepowy wręcza z ukłonem klientce.

Lekkie skinienie głową i... „niech pan zapisze".

— Moje uszanowanie pani dyrektorowej.

Wyszła, pozostawiając po sobie smugę przyjemnego zapachu dobrych perfum.

— Już miałem jej przypomnieć o należnościach — myślał sklepowy — ale dalibóg nie śmiałem. Jeszcze by się obraziła, że jej przy ludziach o długu przypominam... Może po pierwszym odda. W tym miesiącu nic nie dała, miała widać jakieś większe wydatki. A prawda, miała nowe futro na sobie.

Myśli takie przechodziły mu przez głowę, gdy stał i patrzał przez okno za oddalającą się postacią klientki w pięknym nowym futrze.

Nie zauważył, że już od dawna stoi w sklepie i czeka na załatwienie inna postać.

W narzuconej na głowę chustce, trzymając w ręku koszyk, stoi na uboczu i przelicza na dłoni jakieś drobne pieniądze. Usta poruszają się bezdźwięcznie, jak gdyby coś tam sobie przepowiadały. Kosmyk wyblakłych włosów wynurzył się spod chustki i zwisa nad bladym wynędzniałym czołem.

Jeżeli narody świata czczą bezimiennego żołnierza, to i myśmy powinni mieć uznanie dla bezimiennego pracownika i bezimiennego działacza spółdzielczego. Im to zawdzięczamy, że możemy powiedzieć dzisiaj: Idziemy naprzód.

Marian Rapacki

— Co dla pani?

— Proszę dwa śledzie, dwa kila kartofli, pół chleba i kilo kaszy jęczmiennej — wyrecytowała jednym tchem, jak wyuczoną lekcję, babina.

Krótka ekspedycja. Przeliczone i ułożone do koszyka.

— Razem 90 groszy.

— A tom się przeliczyła; bo mam tylko osiemdziesiąt.

— No to co będzie?

— No nic, ja panu oddam. Staremu obiecali trochę roboty. Jak tylko przyniesie zarobek do domu, to panu zaraz przyniosę.

— No tak, ale pani już z dawnego jest winna prawie cztery złote. My nie możemy dawać na kredyt takim co nie mają z czego oddać. Tak to by cały sklep prędko rozdał na kredyt, a potem szukaj wiatru w polu. My dajemy na kredyt tylko osobom odpowiedzialnym.

— Jak nie można, to trudno, niech pan jednego śledzia weźmie nazad, ale niech mi pan za to doleje do garnczka choć tego sosu ze śledzi. My do rozkoszy nie przywykli, to się i jednym śledziem jakoś obdzielimy. Jeszcze mi stary nakazywał o machorce, ale kiedy tak, to już i nie śmiem nawet mówić.

I poprawiwszy chustkę na głowie wyszła bez słowa pożegnania, przygnębiona swoją biedą i despektem, jaki ją spotkał, mrucząc sobie tylko pod nosem: „A no trudno, jak nie można. Wiadomo, my nieodpowiedzialni. Tylko stary o machorkę to się będzie pieklił."

Zasępił się sklepowy.

— E, lepiej może było nie robić historii z tym śledziem. Przecież ona odda, może nawet prędzej niż pani dyrektorowa. Chciałem tylko tak dla powagi zaznaczyć i tak się jakoś nie zastanowiłem. Musi być przykro kobiecie.

Chciał za nią wołać, ale już odeszła daleko.

— Tak, u biednego to nie wstyd jakoś się upomnieć o dług, ale te osoby „pewne i odpowiedzialne", to czasem prawdziwy kłopot. Ostrożnie, jak z jajkiem. Upomnieć się, broń Boże, zaraz obraza i do widzenia z klientem i pieniędzmi.

Dziwne myśli krążyły mu po głowie. I poczuł się jakoś bardzo nieswojo.

K. Ś.

Słówko o grzeczności

W postępowaniu z ludźmi obowiązuje pewne minimum uprzejmości. Bez niej współżycie i obcowanie wzajemne stałoby się dla ludzi męczarnią.

W zależności od usposobienia, poziomu kultury towarzyskiej, wrodzonej delikatności, środowiska, no i stopnia zażyłości, zmieniają się formy i skala grzeczności.

Jest rzeczą taktu osobistego utrafić pod tym względem we właściwy ton, tak by z jednej strony nie zasłużyć na miano niegrzecznego, czy nawet „ordynusa", z drugiej zaś nie spotkać się ze złośliwą uwagą, że „więcej poufałości niż znajomości".

Mickiewicz w „Panu Tadeuszu" tak mówi o grzeczności:

Grzeczność nie jest nauką łatwą ani małą.
Nie łatwą, bo nie na tym kończy się, jak nogą

Uprzejmość jednakowa dla wszystkich, bez względu na ich zamożność i stanowisko w świecie, łagodność i cierpliwość w obejściu z klientami, uczciwość i sumienność we wszystkich czynnościach, zamiłowanie czystości i porządku, — to nieodzowne warunki na dobrego sklepowego.

S. Wojciechowski

Zręcznie wierzgnąć, z uśmiechem
witać lada kogo;
. . . .
Grzeczność wszystkim należy, lecz
każdemu inna!

Jak zatem postępować by się ustrzec od błędów?

Przede wszystkim unikać fałszu i przesady. Sposób naszego bycia i okazywana komuś uprzejmość powinny być szczere i jeżeli zdarzy się, że ktoś z kim mamy do czynienia, zbytniej sympatii w nas nie wzbudza, to nie silmy się na okazywanie mu jakiejś specjalnej serdeczności, bo oprócz niesmaku nic z tego nie wyjdzie. W takich razach lepiej być naturalnie chłodnym, niż sztucznie wylewnym i czułym.

Do tak zwanej uprzejmości kupieckiej stosują powiedzenie, że „nie ma karesu bez interesu". Taka grzeczność, zwykle doprowadzana do przesady, mierzi ludzi wrażliwszych, jako zapłacona i kupiona. Najcenniejszą jest uprzejmość bezinteresowna.

Drobne przysługi świadczone bliźnim z życzliwym uśmiechem przy różnych okazjach na żmudnej drodze życia, — umilają nam je i wywołują uczucia wzajemne.

A prawie do wszystkich ludzi można się szczerze uśmiechnąć, byleśmy tylko przymykali oczy na ich przywary, a doszukiwali się w nich stron dobrych.

Jak towar i obsługa ma być w naszych sklepach spółdzielczych rzetelna bez oszukaństwa, tak i ta nasza grzeczność spółdzielcza niech nie będzie kupiecką — kupioną, odmierzoną i zapłaconą — lecz ludzką, rozdawną bez miary i wagi z pełnej do ludzi życzliwości.

K. Ś.

Młoty biją

Kują kowale w kowadło,
czerwoną, białą od żaru stal —
młoty biją, uderza pogłos —
kują pługi, brony i radło —
dzwoni pod lasem, nad siną wodą
dal — —

Kują kowale,
biją młotem,
z czerwonej od żaru stali
pryska deszcz iskier
złotym
w niebo wypryskiem —
kują, kują kosy —
dzwoni dal łąk, biała od rosy — —

Wyjdzie siewca, posieje
ziarna — dorodną nadzieję, —
przyjdą żniwiarze na łany
zamachną błyskiem kosami,
zbierać kłosy ciężarem ziarna w dół
pochylone, —
zwiozą młynarze mąkę do piekarń
na złote bochny, spieczone
błogosławieństwo chleba dla każdego
człowieka — —

Kują w kowadło kowale,
bije dzwon młotem —
pługi i radło z czerwonej stali —
czoło opływa potem
zawziętej, twardej roboty — — —

Czesław Ciepliński

Robotnik w pojęciu kapitalistycznym jest tylko narzędziem pracy, a sama praca tylko towarem. Najwyższym nakazem dla kapitalizmu stała się produkcja, najwyższym celem — zysk.

dr. Teodor Kubina, biskup częstochowski

Dbajmy o wystawę sklepową

Okno w sklepie to jakby bilet wizytowy. Biletem tym właściciel przedstawia nam się, daje poznać kim jest. Za granicą dawno już zrozumieli znaczenie wystawy towarów i codziennie nawet w najmniejszym miasteczku poświęcają nieco czasu na odpowiednie ułożenie towarów w oknie swego sklepu.

Sklepowy spółdzielni spożywców nie potrzebuje zresztą wzorować się na sklepach prywatnych. Sam doskonale rozumie, że towar wystawiony w oknie, oglądany przez kupujących „lepiej idzie". Za pośrednictwem okna wystawowego możemy wprowadzać na rynek nowe towary, propagować swoją spółdzielnię, wreszcie informować o towarach znajdujących się w sklepie.

Wymagania, jakie stawiamy wystawie w sklepie spółdzielczym, dadzą się więc sformułować następująco:

informować kupujących o towarach sprzedawanych w sklepie,

propagować spółdzielczość i własną spółdzielnię spożywców,

zachęcać do kupowania wprowadzonych na rynek nowych lub sezonowych artykułów,

propagować artykuły marki „Społem".

Postawiwszy sobie takie wymagania, każdy sklepowy powinien znaleźć *raz na tydzień* godzinę czasu, aby urządzić wystawę we własnym sklepie. Zwrócić musimy przy tym uwagę, ażeby wszystkie przedmioty znajdujące się na wystawie były podporządkowane tej myśli, która stanowi konstrukcję wystawy. Nie powinno się zatem znajdować tam nic zbędnego, a wszystko musi być przemyślane i celowe.

Celowość — to główna zasada wystawy sklepowej.

Przystępując do dekoracji okna wystawowego w sklepie spółdzielni powinniśmy ustalić, co zamierzamy osiągnąć przez tę wystawę; np. przy zbliżających się świętach chcemy rozpowszechnić artykuły świąteczne, na wiosnę przed wielkimi porządkami — artykuły do mycia, czyszczenia, szorowania, sprzątania, innym razem artykuły kosmetyczne i mydlarskie — jako środki do utrzymania czystości, piękna i zdrowia.

W oknie wystawowym — mało towarów.

Niejednokrotnie przechodząc koło okna wystawowego jakiegoś sklepu widzimy, że znajduje się w nim chyba połowa remanentu tego sklepu i taka różnorodność towarów w dużej ilości, jakby sprzedawca chciał pokazać wszystko co w sklepie posiada. Biedny sprzedawca, niepotrzebnie się trudzi. Chciał pokazać wszystko, a dobrze nie pokazał nic. Zostało bowiem naukowo dowiedzione, że człowiek przechodzący ulicą zauważyć może zaledwie kilka przedmiotów wystawionych.

Nie powinniśmy zatem przytłaczać przechodnia nadmiarem towarów, gdyż nie osiąga to najczęściej skutku. Bardziej celowym będzie wystawienie określonych towarów w dostatecznej ilości, ażeby odniosło to zamierzony skutek t. zn. zainteresowanie danym artykułem i zachęcenie do kupna w naszym sklepie.

Nie zapomnijmy o plakatach i napisach.

Oko człowieka przechodzącego kieruje się głównie na wielkie płaszczyzny i duże napisy. Jeśli treść napisu lub plakatu i wywieszki reklamowej zainteresuje w chwili patrzenia na wystawę (najczęściej takie „rzucenie okiem"

Niewątpliwie drzwi spółdzielni są otwarte dla wszystkich, ale nie wszyscy chcą przez nie wchodzić.

Stanisław Thugutt

trwa kilka sekund) to zainteresowanie przenosi się i na resztę przedmiotów wystawionych w oknie.

Dział Wydawnictw Związku „Społem" posiada już gotowe napisy drukowane treści następującej:

„Kupujcie w sklepach spółdzielczych",

„Kupuj artykuły z marką „Społem",

„Czystość, zdrowie, porządek — artykuły „Społem",

„Zapisz się na członka spółdzielni spożywców,

„Dzień Spółdzielczości".

Urządzając wystawę sklepu własnego, możemy wykorzystać napisy gotowe, bądź też przygotować napisy własne białą farbą na kolorowych kartonach. Plakaty propagandowe spółdzielcze oraz wywieszki (tekturowe i blaszane) produkcji „Społem" może otrzymać każda spółdzielnia z oddziału Związku.

Okno musi przemawiać harmonią barw

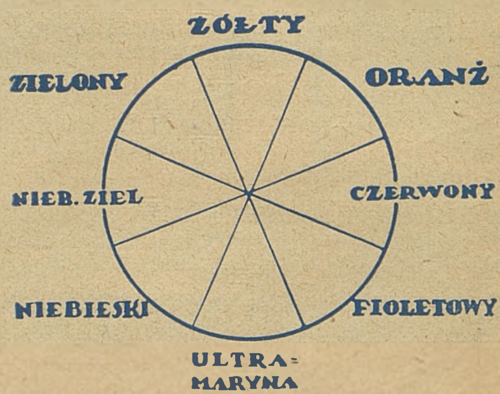
Ułożenie towarów w najrozmaitszych kolorach niezharmonizowanych ze sobą, daje pstrokaciznę, rozbija uwagę patrzącego. Natomiast harmonijnie dobrane kolory opakowań na odpowiednim tle będą następnym ważnym czynnikiem w oddziaływaniu na przechodnia.

Doświadczalnie już wypróbowano, jakie kolory sobie odpowiadają (harmonizują) i jakie kłócą się ze sobą. Załączony rysunek ułatwia nam wybór barw przy dekoracji.

Barwy umieszczone w przeciwległych wycinkach skali, więc: żółty—ultramaryna, zielony — fioletowy, niebiesko-zielony — czerwony, niebieski — oranż odpowiadają sobie wzajemnie. Jeden z wymienionych kolorów przeważający w opakowaniu towaru powinien mieć za tło kolor drugi kontrastowy.

Układ towarów w oknie — naturalny

Towary w sklepie nie są materiałem dla budowy wież, zamków i chińskich pagód. Towar musimy jednak ułożyć w określony sposób, nie zaś rzucić byle jak na wystawę. Układ towarów w oknie wystawowym powinien być naturalny, to znaczy taki, jak normalnie towar ten ustawiamy w sklepie czy w mieszkaniu.



Harmonia barw stosowanych w oknie wystaw

Na wystawie możemy zastosować różne poziomy i wzniesienia, gdy wystawa jest płaska. Tym sposobem towar zblitamy do patrzącego i unikamy jednej płaszczyzny, na której towary nie wyróżniają się wcale.

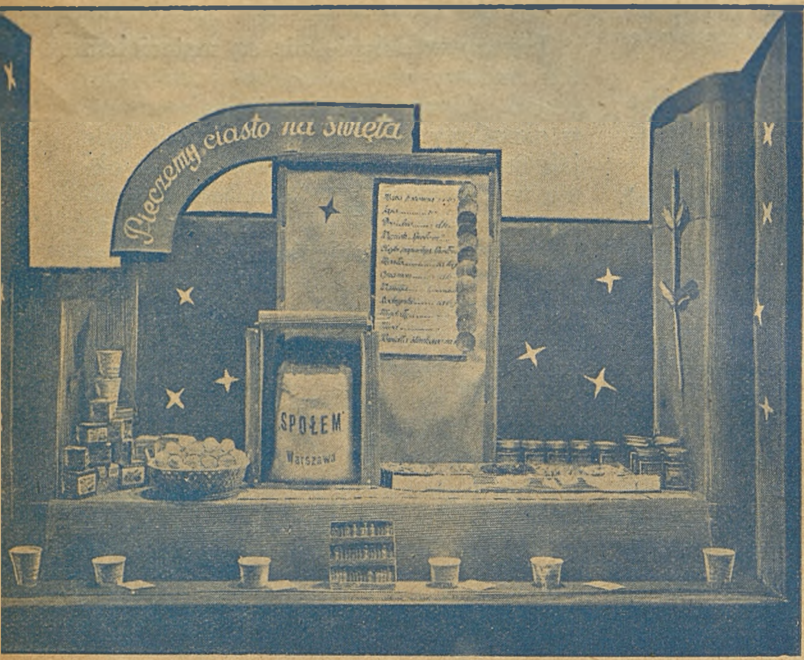
Na wystawach tylko artykuły „Społem"

Dobremu sklepowemu nie potrzebujemy o tym przypominać. Na pewno zdaje on sobie sprawę, że rozwój produkcji spółdzielczej jest wspólną korzyścią — sklepowych, spółdzielni i całego naszego ruchu. W żadnym wypadku w oknie wystawowym spółdzielni spożywców nie powinny się znajdować artykuły firm obcych.

K. Haubold

Dla ruchu spółdzielczego spożywców współpraca kobiet, które spełniają zadanie wydatkowania zarobków rodzinnych, jest kwestią kapitalną. Tą drogą uzyskała kobieta możność ważkiego udziału w przebudowie ustroju gospodarczego.

A. Honora Enfield



Wystawa świąteczna

Zamieszony wyżej rysunek przedstawia wystawę świąteczną urządzoną pod hasłem „Pieczemy ciasto na święta".

W tym konkretnym wypadku chodziło przede wszystkim o znalezienie odpowiedniej i efektownej formy, aby wyodrębnić okno wystawowe spółdzielni od wystawy sklepowej prywatnej.

Omówimy teraz poszczególne części tej wystawy:

Boczne ściany w kształcie prostokątów powstały wskutek przykrycia znajdujących się w oknie półek papierem falistym koloru jasno-niebieskiego.

Tym papierem przykryto również spód wystawy. Frontowa ściana zasłonięta została papierem dekoracyjnym (kartonem koloru ultramaryny).

Na ramie obciągniętej dyktą, która znajduje się na tle frontowej ścianki, zamieszczony został cennik wszystkich artykułów świątecznych. Spis artykułów sporządzono na białym papierze czarnym kolorem, przy tym ceny uwidocznione są na czerwonych krążkach białym kolorem.

Na dole okienko, w którym znajduje się woreczek z mąką, zrobione zostało z boków skrzynki, obitej falistym papierem.

U góry nad ramą na szarej tekturze figuruje napis: „Pieczemy ciasto na święta". Całe tło wystawy przetkane jest gwiazdkami (czteroramienne) ze srebrnego papieru i gałązki choiny.

Zawieszanie frontu wielkimi blachami z napisami: cukier, herbata, towary kolonialne itp. i potwornymi malowidłami, jak to robią sklepy prywatne na starą modłę — nie ma żadnego sensu, razi to tylko smak i oko przechodnia, szpeci wygląd sklepu i powoduje niepotrzebne koszty.

Stanisław Wojciechowski

Rozmieszczenie towarów jest następujące:

Z lewej strony rysunku znajduje się na froncie mąka, jaja w głębi — powidła, marmolada. Na samym przodzie leżą paczki „Wypieku Społem" i cukru waniliowego.

Z prawej strony — w głębi słoiki z dżemami, na froncie w korytku zrobionym z tektury i obciągniętym srebrnym papierem: migdały, rodzynki, orzechy, śliwki itp.

Na dole wystawy umieszczone zostały olejki i faski z powidłami.

Koszt materiału dekoracyjnego powinien wynosić na okno 2 × 1,80 mtr nie więcej jak zł 5.— (papier, tektura, farba, pineski).

Podany powyżej sposób dekorowania okna wystawowego w okresie przedświątecznym nie może być traktowany szablonowo.

Indywidualność, zarówno w układzie towarów jak i dekoracji, jest bardzo pożądana — chodzi o myśl przewodnią w urządzaniu okien wystawowych spółdzielni.

J. Herbst

Jakie towary powinniśmy wystawić w grudniu

„Sprzedawca Spółdzielczy" stale przypominać będzie pracownikom sklepowym, jakie artykuły należy wystawiać odpowiednio do sezonu.

Wystawa na Świętego Mikołaja

Hasło „Radość dzieci — naszą radością" — cukierki i czekolada „Społem" figurki czekoladowe, artykuły szkolne (książki szkolne i spółdzielcze, obrazkowe) jako prezenty dla dzieci.

Wystawa na święta Bożego Narodzenia

Hasło „Pieczemy ciasto", mąka i dodatki „Społem", inne artykuły (rodzynki itp.).

Hasło „Wszystko na święta z naszej spółdzielni".

I wystawa: cukierki, czekolada czekoladki, figurki czekoladowe, ozdoby na choinkę, prezenty, świeczki na choinkę, pierniki i biszkopty,

II wystawa: marynaty i konserwy P. Z. R., ryby wędzone, ogórki kwaszone, musztarda, ocet,

III wystawa: proszki do pieczenia, galaretki, powidła, suszone owoce.

IV wystawa: specjalnie poświęcona artykułom chemicznym produkowanym przez Zakłady Wytwórcze w Kielcach; oddzielnie wyrobom toaletowo - kosmetycznym i osobno wszystkim innym.

Jeśli sklep posiada jedno okno, wymienione wystawy urządzamy na 1 tydzień, każdą kolejno przed świętami. W sklepie o wielu oknach — dwie lub więcej równocześnie. W tygodniu przedświątecznym możemy urządzić wystawę z różnych świątecznych artykułów „Społem".

Legalizacja miar i wag

Podajemy do wiadomości, że w roku bieżącym wygasa ważność cechy legalizacyjnej nałożonej w roku 1935.

Wszystkie narzędzia miernicze posiadające cechy legalizacyjne z roku 1935 lub z lat wcześniejszych muszą być zgłoszone w roku bieżącym do miejscowych względnie objazdowych urzędów miar do następnej legalizacji, gdyż w przeciwnym razie posiadacze takich narzędzi mierniczych mogą się narazić na kary.

Stowarzyszenie spółdzielcze usuwa wszystkie zbyteczne kółka; pozwala ono dojść najbardziej prostymi drogami towarom z rąk producenta do rąk spożywcy a pieniądzom odwrotnie — z rąk spożywcy do rąk producenta.

Karol Gide

Urzędowe ceny mydła

W niektórych miejscowościach żąda się przy kupnie mydła ścisłej wagi za wyznaczoną cenę.

Ministerstwo Spraw Wewnętrznych w porozumieniu z Ministerstwem Przemysłu i Handlu wyjaśniło ostatnio, że wspomniane ceny mydła dotyczą mydła świeżego bezpośrednio po wyprodukowaniu i nie uwzględniają ubytku na wadze, jaki ma zawsze miejsce w czasie od chwili puszczenia do obrotu gotowego produktu do chwili sprzedaży detalicznej.

Przerzucenie tego ubytku naturalnego na kupca detalicznego nie jest słuszne, gdyż nabywa on ten artykuł w stanie świeżym, jeszcze nie wysuszonym. Kalkulacja cen detalicznych nie uwzględnia ubytku na wadze, któremu kupiec nie jest w stanie zapobiec — i wreszcie mydło wysuszone jest gatunkowo lepsze niż mydło świeże.

Z tych względów Ministerstwo wyjaśniło, że za wagę mydła sprzedawanego w detalu należy przyjmować jego wagę w stanie świeżym, bezpośrednio po wyprodukowaniu. Waga ta jest podawana przez same zakłady produkcyjne, bądź to na opakowaniu, bądź to na samym produkcie, bądź to wreszcie ustalona jest zwyczajowo.

Przy kupnie więc mydła w drobnych ilościach, poniżej 1 kg względnie pół kilograma, należy zwrócić uwagę na podział 1 kawałka mydła o oznaczonej przez fabrykę wadze.

Przygotowanie piwnicy

W szczelinach piwnic gnieżdżą się różne owady i drobnoustroje. Należy więc przed zaopatrzeniem zimowym piwnicę odpowiednio wyporządzić i wydezynfekować, gdyż inaczej wszystkie te szkodniki zaatakowałyby rychło złożone w niej zapasy żywnościowe, wyrządzając przez to nieraz poważne i niepowetowane szkody.

Najlepszym sposobem dezynfekcji jest wysiarkowanie lub wydymienie piwnicy.

Siarkowania i dymienia piwnic dokonywa się w sposób następujący:

Zamyka się wszystkie otwory wiodące z piwnicy na zewnątrz, bądź do sklepu. Zamknięcia należy tak uszczelnić, by dym nie mógł się przedostawać na zewnątrz. Następnie w naczyniu żelaznym bądź na kawałku blachy układa się trochę siarki i zapala. Robi się to na noc. Warunkiem koniecznym jest zupełne uszczelnienie otworów, gdyż przedostawanie się gazów siarki do sklepu groziłoby zepsuciem wielu towarom.

Dlatego też mniej ryzykownym jest przedymienie, polegające na zapaleniu w piwnicy, również na jakiejś blasze, wiórków niezbyt suchych, które by się tliły lecz nie paliły.

Gdzie kupować drożdże

W ostatnim numerze „Spólnoty" z dn. 20 listopada zamieszczona została notatka p. t. „Tajemnica kartelu drożdżowego", odkrywająca przed czy-

---

— Jakto? — dziwi się jegomość na targu. Jajka znów podrożały? Pomyśleć tylko, że przed wojną kosztowały po 3 grosze!

— Cóż zrobić, mój panie? — odpowiada kupcowa — zapasy jajek przedwojennych wyczerpały się już dawno.

telnikiem kulisy polityki kartelowej w ogóle, a kartelu drożdżowego w szczególności.

Dowiedzieliśmy się z niego, co wpływa na tak niepomiernie wysoką cenę drożdży. Wiemy również, dlaczego broni się Związkowi „Społem" dostępu do tego działu produkcji, odmawiając mu koncesji na uruchomienie własnej spółdzielczej drożdżowni.

Jasna rzecz, że przez uruchomienie własnej drożdżowni spółdzielczej zrobiony byłby wyłom do twierdzy kartelowej, a co za tym idzie i polityka wyznaczania wysokich cen na ten produkt nie dałaby się dłużej utrzymać. Żeby zadokumentować siłę zrzeszonych w naszym Związku konsumentów i wywalczyć dla spółdzielni korzystniejsze warunki nabycia i dostawy, musimy nasz całkowity obrót drożdżami skoncentrować w Związku „Społem".

Zbliża się okres świąteczny a z nim duże zapotrzebowanie na drożdże. W tym czasie specjalnie uwydatnić się powinna potęga zorganizowanych spożywców.

Niech więc od tej chwili wszystkie zapotrzebowania na drożdże od spółdzielni idą przez Związek „Społem".

Korzyścią dodatkową tego skoncentrowania będzie świadomość, jakie jest zapotrzebowanie ogólne świata spółdzielczego na ten produkt i jaką siłę konsumcyjną on reprezentuje.

Pleśnienie wędlin

W sklepach często spotykamy wędliny o spleśniałej skórce. Wędliny takie nie wzbudzają apetytu u kupujących i, co najważniejsze, są dla ludzkiego organizmu szkodliwe. Pleśń jest grzybkiem rozwijającym się przy pomocy zarodników przenoszonych najczęściej prądami powietrza. Warunkiem rozwoju pleśni jest temperatura 28° — 29° C. i wilgoć. Pleśń szkodliwa jest dla organizmu pośrednio. Powoduje ona rozkładanie się wędlin, wyzwala trujące produkty rozkładowe białka, t. zw. ptomainy i te właśnie ptomainy szkodliwe są dla układu trawienia. Musimy więc dbać o to, aby wędliny nie pleśniały. W tym celu należy trzymać je w oszklonej szafce, zupełnie suchej, dokładnie wietrzonej, w temperaturze nie wyższej niż 10° C. (w lecie najlepiej w chłodniach lub małych lodówkach). Wędliny muszą być zupełnie suche i nie powinny być układane jedna na drugiej. Kiełbasy można lekko natrzeć lnianą ściereczką zmoczoną w ciepłej oliwie. To wstrzymuje pleśń, ale jest to sposób uciążliwy i kosztowny przy większych ilościach wędlin. Jedynym właściwym dobrym i tanim sposobem zapobiegania pleśnieniu jest czystość, suchość miejsca przechowywania wędlin oraz możliwie niska temperatura.

Rolmopsy

Duże śledzie moczymy przez 12 godzin, osączamy z wody, oczyszczamy wewnątrz, ostrożnie usuwamy ości, odrzucamy głowy i ogony, zostawiając skórkę, aby rolmopsy nie były za miękkie. Przygotowujemy tyle kawałków kwaszonych ogórków, ile jest połówek śledzi. Każdą połówkę śledzia należy lekko popieprzyć, dać parę ziarnek gorczycy, ogórek, zawijać skórką na zewnątrz i spinać szpilką drewnianą. Zwinięte śledzie układamy w słoje. Ocet gotujemy z cebulą cienko w plastry krojoną, paroma ziarnkami pieprzu,

— Czy mam zapakować, czy pani weźmie do koszyczka?
— Nie, niech pani zapisze.

ziela angielskiego i listkiem bobkowym. Zimnym octem zalewamy rolmopsy, odstawiamy w chłodne miejsce; po dwóch dniach są one już dobre do użycia. Dla podniesienia smaku na wierzch słoja można dodać jedną dużą łyżkę oliwy nicejskiej.

Śledzie marynowane

Dowolną ilość śledzi moczymy przez 12 godzin, zmieniając wodę 2 — 3 razy. Osączamy je z wody, ściągamy skórkę, czyścimy wewnątrz i układamy w słoje, przekładając pieprzem, zielem angielskim, bobkowymi liśćmi (w bardzo małej ilości) i cebulą krajaną w cienkie plastry, sparzoną uprzednio wrzącym octem. Dla podniesienia smaku śledzi można dodać parę plastrów winnych jabłek. Ocet do marynat musi być dosyć mocny, przegotowany z cebulą i zimny do zalania śledzi. Po 48 godzinach śledzie są dobre do użytku.

PRODUKCJA SPÓŁDZIELCZA

Jak i z czego robi się dobrą czekoladę

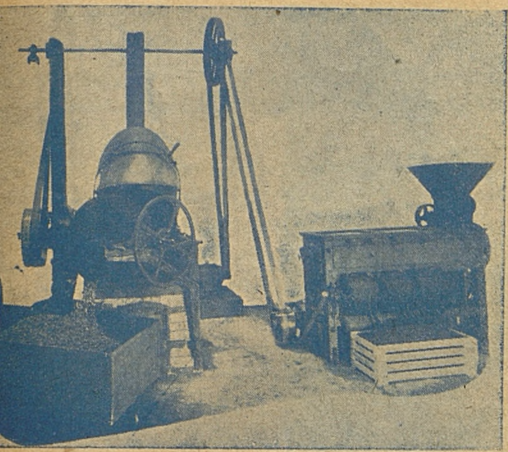
Najpierwszym wymaganiem stawianym sprzedawcy jest dokładna znajomość sprzedawanego przez niego towaru. Sprzedawca powinien wiedzieć, chociażby w przybliżeniu, jak towar powstaje, dlaczego w taki a nie inny sposób odbywa się jego produkcja, jak go wyrabiają niektóre podrzędne firmy prywatne. Na różne pytania kupującego z tego zakresu sprzedawca powinien umieć dać możliwie wyczerpującą odpowiedź. To wzbudza w kupującym zaufanie do towaru i do sprzedawcy.

Przystępując do omówienia fabrykacji czekolady, musimy na wstępie zaznajomić się z podstawowym surowcem, tj. ziarnem kakaowym.

Pod nazwą „kakao" rozumiemy owoce drzew kakaowych (theobroma cacao). Drzewa te od 4 do 12 metrów wysokie hodowane są obecnie w krajach tropikalnych Ameryki Południowej. Owoc drzewa kakaowego dojrzewa przez cały rok. Dobroć jego zależna jest od pory roku, w której zbiór został dokonany. Do Europy ziarno kakaowe sprowadzono około XV wieku. Obecnie najwięcej zużywa go Francja i Hiszpania. Dla miejscowej ludności ziarno kakaowe stanowi codzienny posiłek; gotują je jak groch lub fasolę i w takim stanie spożywają.

Mamy cały szereg gatunków ziarna kakaowego. Są ziarna z kultywowanych plantacji i z dziko rosnących drzew. Pierwsze są lepsze a tym samym droższe. Owoc drzewa kakaowego ma formę podłużną, długości około 25 cm., a średnicy ok. 10 cm. Jest koloru żółtoróżowego, z powłoką skórzasto-drzewiastą, jak u orzecha kokosowego. Wewnątrz znajdują się ziarna w ilości od 25 do 40 sztuk, kształtu jajowatego, o kolorze ciemno-brunatnym, otoczone masą jak pestki bani. Po wyjęciu ziarna z owocu suszy się je na słońcu celem przygotowania do dłuższego przechowania. Ziarno kakaowe otoczone jest powłoką cieńszą lub grubszą, zależnie od gatunku. Stanowi ona ok. 12% wagi ziarna. Miąższ zatem kakaowy stanowi 88% wagi. W miąższu samego masła kakaowego jest do 50%, resztę ziarna stanowią związki azotowe, theobromina, skrobie itd. Ze wszystkich tych składników masło ka-

„A więc kupujcie tylko w mojej firmie, — poco mają was gdzieindziej oszukiać". (Wyjątek z autentycznej ulotki reklamowej)

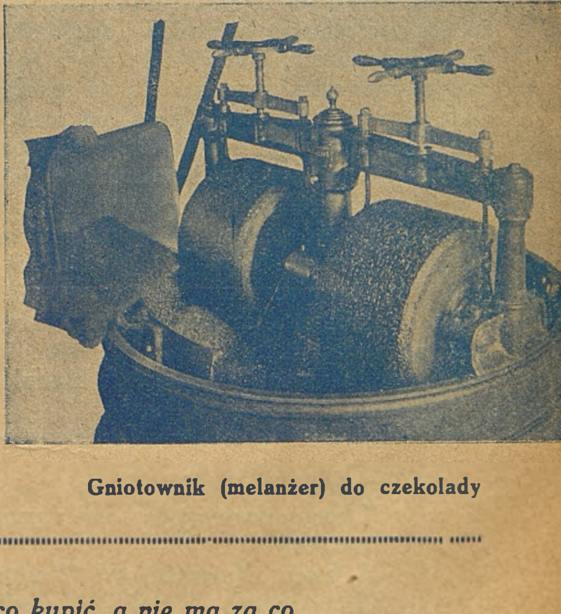


Piec do palenia ziarna kakaowego

kaowe jest najważniejsze i najbardziej wartościowe, jako bardzo pożywne i łatwo strawne.

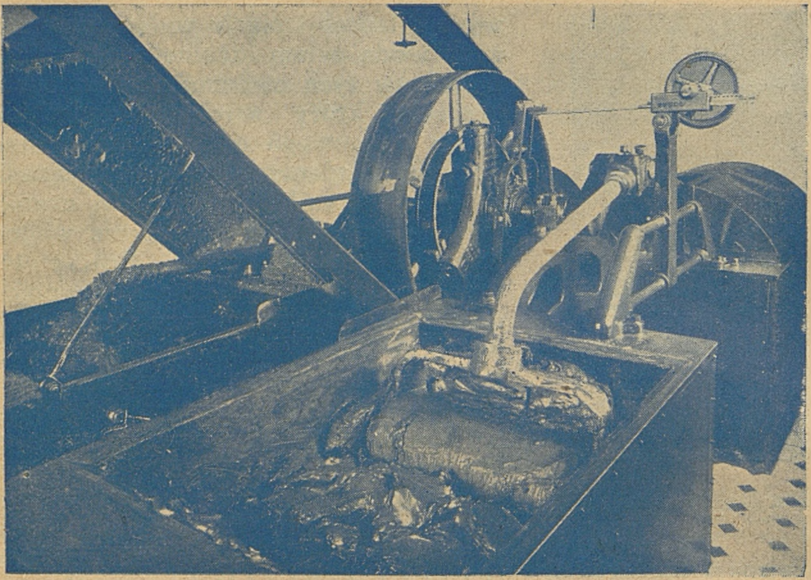
Otrzymane ziarno idzie do palarni, gdzie po dokładnym przebraniu z różnych zanieczyszczeń wsypuje się do pieców (piece podobne jak do palenia kawy) celem upalenia. Upalone ziarno prawie nie różni się kolorem od niepalonego. Przez upalenie otrzymujemy daleko lepszy smak, silniejszy aromat, jak również łatwość oczyszczenia ziarna z łupiny, którą to funkcję spełnia po wystudzeniu specjalna maszyna.

Ponieważ ziarna kakowe są o różnym smaku i zapachu, w zależności od gatunku, dla otrzymania zatem określonego gatunku czekolady robimy mieszaninę z różnych gatunków ziarna (podobnie jak to się czyni z kawą czy herbatą). Następnie mieszaninę ziarn wsypujemy do maszyny, która ma na celu zolejenie oraz wymieszanie z cukrem, mlekiem, orzechami, migdałami, wanilią itp. dodatkami. Olejenie i mieszanie odbywa się w maszynie o blacie granitowym, podgrzewanym parą, po którym obracają się dwa o dużej wadze laufry również granitowe. Kiedy masa stanie się półpłynną, przechodzi na zespół walców granitowych i stalowych o trzech i pięciu wałach chłodzonych wodą celem idealnego przemiału. Z walców tych otrzymujemy już suchy proszek, który zarobiony dodatkiem masła kakaowego nakładamy do innej maszyny. Zadaniem jej jest powiązanie ze sobą wszystkich dodatków, usunięcie znajdującej się w masie wilgoci i wygładzenie całej masy. Proces ten trwa najdłużej, gdyż dla osiągnięcia celu masa jest przerabiana w maszynie do 72 godzin. W tej kolejności przerobu surowców otrzymaliśmy dopiero gotową masę czekoladową, której teraz musimy nadać pożądane kształty. Otrzymujemy je przez nałożenie masy w formy metalowe, wykonane ze specjalnego metalu o wyglądzie jak gdyby wewnątrz forma była poniklowana. Dzięki tej gładkiej i lśniącej powierzchni wewnętrznej formy otrzymujemy tabliczki czekolady o ładnym połysku. Po odważeniu masy do forem oddajemy je na maszynę t. zw. klepaczkę, która równa całą masę w foremce i usuwa powietrze, znajdujące się pomiędzy masą a formą. Bez tego otrzymalibyśmy tabliczki czekolady mocno porowate. Następnie forma z masą trafia do chłodni elektrycznej, utrzymującej stale jednakową temperaturę,



Gniotownik (melanżer) do czekolady

Do licha z taką spółdzielnią; jest co kupić, a nie ma za co.



„Konsza" do wyrobu czekolady

gdzie po zastygnięciu masy z łatwością wyjmujemy z formy gotową tabliczkę czekolady.

Produkt mamy już gotowy. Pozostaje tylko opakowanie, które jak wiemy odgrywa dużą rolę w sprzedaży. Najlepszy lecz nieestetycznie opakowany towar nie znajdzie chętnych nabywców.

Zapakowany odpowiednio towar składa się w magazynie gotowych wyrobów, a stąd już idzie on do ekspedycji celem wysyłki do hurtowni i spółdzielni związkowych. Tutaj kończy się rola zakładów wytwórczych. Teraz opiekę nad otrzymanym towarem musi roztoczyć magazynier hurtowni lub sprzedawca w spółdzielni. Od troskliwej ich opieki dużo zależy. Czekolada nie znosi wilgoci, słońca, sąsiedztwa towarów o silnym zapachu, jak: nafta, tytonie, mydło, korzenie itp. Zmienia ona również swój smak wskutek długiego przetrzymywania na półkach. Zdarza się to wówczas, gdy na starszy towar kładziemy świeży, który w ten sposób długo czeka na sprzedaż (nie mówiąc już o zapomnianym towarze z wystawy).

Towar przechowywany w suchym i przewiewnym miejscu, przekładany od czasu do czasu na półkach, zachowa swą dobrą jakość nawet po upływie 12 miesięcy. Dobry sprzedawca powinien co pewien czas, zwłaszcza w porze letniej, towar przejrzeć i nie nadający się do sprzedaży odpisać z remanentu. Sprzedawanie towaru zleżałego psuje opinię nie tylko sprzedawcy i spółdzielni, lecz i zakładom, które go wyprodukowały.

Z powyższego opisu procesów produkcji widzimy, jak bogato musi być wyposażona fabryka czekolady i jakiego to wymaga nakładu kapitału. Rzecz prosta, że na to wszystko nie mogą sobie pozwolić małe fabryczki, produkujące nieraz w bardzo niehigienicznych warunkach, z marnych surowców, używając nieraz zafałszowań i surowców

Chory sportowiec: Jak wysoko może się podnieść u mnie gorączka?
Lekarz: Najwyżej do 42 stopni.
Sportowiec: A jaki jest rekord światowy?

zastępczych, jak np. zamiast masła kakaowego tłuszczów innych, tanich, zamiast mleka pełnego, np. mleka odtłuszczonego.

W wyprodukowanej w ten sposób czekoladzie następuje szybko fermentacja i czekolada dostaje po pewnym czasie posmaku mydła. Do tego dodać należy nienależyte oczyszczenie ziaren kakaowych z łupin i brak cenniejszych dodatków, jak migdały, orzechy, wanilia.

Taki lichy towar pakują w efektowne opakowanie i dzięki niskim cenom wprowadzają na rynek, konkurując z wyrobami dobrymi.

My produkujemy dla samych siebie i dlatego produkty wypuszczane przez nas są pełnowartościowe i zdrowe, gdyż wytwarzamy je w jak najhigieniczniejszych warunkach i z jak najlepszych surowców.

Zapoznawszy się w ten sposób z tajnikami związkowej produkcji czekolady, możemy ją z całym zaufaniem polecać odbiorcom sklepów spółdzielczych.

Stanisław Meljon

GŁOSY CZYTELNIKÓW

Z za lady

Otrzymaliśmy od p. A. Łabaia z Milowic bardzo obszerny artykuł, omawiający zagadnienie manka sklepowego.

Niestety, rozmiary naszego pisma nie pozwalają nam na zamieszczenie go w całości. Z żalem tedy musimy ograniczyć się do przytoczenia tutaj tylko końcowych konkluzji autora.

(RED.)

Reasumując swoje uwagi, chciałbym podać kilka wskazówek, jak ustrzec się manka. A więc, jak już na początku wspomniałem, odpowiedzialność materialna za ewentualne braki musi być solidarna i proporcjonalna do ilości osób zatrudnionych w sklepie, to bowiem zobowiązuje do wspólnego wysiłku w tym kierunku, aby braków nie było. Podnosi to także poziom moralny pracowników młodszych.

Przyjmowanie towarów powinno być dokonywane w czasie możliwie wolnym od załatwiania klienteli—nie na słowo; wszystko musi być przeważone, przeliczone, i uzgodnione z dowodem dostawy, wartość musi być sprawdzona, zsumowana i wtedy dopiero możemy pokwitować z odbioru. Stanowczo należy zaniechać nadważania towarów, klienta nie trzeba zdobywać „stuknięciem wagi". Baczyć trzeba, by towary się nie psuły i aby potem w obawie zbyt dużych odpisów nie wyrzucano ich bez odpisania. Pilnować odpisów i zniżek cen. Ceny wszystkich artykułów powinny być ujęte w cennik ogólny, bowiem pamięć jest zawodna; sprzedając towar poniżej cen, jakimi byliśmy obciążeni, narażamy się na straty, zaś sprzedając drożej — na reklamacje kupujących.

W godzinach wolnych od dużego ruchu w sklepie bezwzględnie powinno się naprzód ważyć i paczkować artykuły takie jak cukier, sól, ryż, kasze, mąki itp. w jednostki najwięcej pożąda-

Panno Lodziu, kochana, niech mi pani dzisiaj trochę skredytuje.

Po miesiącu:

Co pani mnie o te głupie parę złotych tak ciągle napastuje. Jak będę miała, to pani oddam.

ne. Wcześniejsze wyważanie ma przede wszystkim tę dobrą stronę, że ważąc spokojnie bez zbytniego pośpiechu, unikamy nadwagi, zaś w czasie ekspedycji odpada już ta czynność, przez co zyskujemy na czasie; nasza praca jest wtedy spokojna i harmonijna. Klientela obserwując to, jest cierpliwsza w oczekiwaniu na załatwienie.

Obliczając należność za towar, bezwzględnie trzeba dwa razy sprawdzić sumowanie, by uniknąć omyłki. Przyjmując pieniądze i wydając resztę trzeba dla uniknięcia błędów myśleć tylko o tym, co się w danej chwili załatwia i o niczym więcej. Zaniechać stanowczo udzielania kredytów na własne ryzyko i odpowiedzialność, bez zgody na to zarządu spółdzielni. Stopa procentowa manka przyznawanego przez władze spółdzielni nie powinna być niższa niż 0,5% od ogólnego obrotu, przy czym dla artykułów takich jak wędliny, mleko, śmietana, sery i nafta stopa manka wynosić musi 2%. Wartość toreb, którą obciąża się sklepowych, nie może być wyższa od ceny przeciętnej artykułów sprzedawanych w tych torbach. Papier pakowy, szpagat, pergamin do masła i torebki fantazyjne powinny być dostarczane sklepowemu bezpłatnie; obciążanie opakowaniem, jak worki, beczki, skrzynki i blaszanki, może mieć miejsce wtedy, gdy towar obciążany jest netto; opakowanie zwracane do magazynu powinno być bonifikowane po cenie, jaką nas obciążano — w żadnym wypadku nie można się godzić na obniżanie wartości opakowania przy zwracaniu do magazynu rzekomo za zużycie. Koszt reklam, nadruków na torbach ponosić może tylko spółdzielnia.

Trudno w jednym krótkim opisie uwzględnić i wyczerpać wszystkie uwagi na temat manka. Wszystko to co piszę, opieram na swoim własnym kilkunastoletnim doświadczeniu. Ja właśnie w takich warunkach pracuję i odpowiadam za sklep solidarnie z kilkoma siłami pomocniczymi. Stosując to wszystko co wyżej zalecam, z dumą mogę powiedzieć, że dla nas kwestia manka nie istnieje. Przepracowałem kilkanaście lat, nie zapłaciwszy dotąd ani złotego za manko dlatego, że go nigdy nie miałem. Zawierając umowę z władzami domagać się trzeba warunków znośnych, umożliwiających pracę, a wtedy i manka nie będzie, co wyjdzie z korzyścią zarówno dla pracownika, jak i spółdzielni.

A. Łabai

Od Redakcji. Zaznaczyć musimy, że normy manka dopuszczalnego nie są i nie mogą być wszędzie jednakowe. Na powstawanie bowiem manka w ogóle wpływają bardzo różnorodne czynniki, jak np.: warunki lokalowe (wilgoć lub suchość pomieszczenia), wyposażenie sklepu w odpowiednie urządzenia i przyrządy pomocnicze, np. wagi uchylne, oraz rozległość asortymentu sklepowego. Znamy sklepy spółdzielcze, pracujące przy normie manka dozwolonego 0,25% i nie mające mimo to przekroczeń mankowych. Również i specjalnie wyższa norma manka dozwolonego od obrotu naftą nie jest wcale powszechnie stosowana.

ODPOWIEDZI REDAKCJI

Panu O. Ł. w Milowicach. Za słowa zachęty dziękujemy. Dążeniem naszym jest właśnie nadać pismu charakter nie tylko informatora i instruktora, lecz i powiernika licznych rzesz spółdzielczych pracowników sklepowych w ich codziennych troskach i kłopotach. Znamy ciężkie warunki, w jakich oni nieraz pracują i nad poprawą tych warunków między innymi pracować będziemy.

POŚREDNICTWO PRACY

Spółdzielnia Spożywców Poczt i Telegrafów w Wilnie poszukuje kierownika sklepu. Wynagrodzenie miesięczne 90 zł; w miarę wzrostu obrotów wynagrodzenie pracownika będzie odpowiednio zwiększone. Zgłoszenia należy nadsyłać do Oddziału „Społem" Związku Sp. Spoż. w Wilnie, Zaułek Rossa 3.

Więc jestem winien 35 złotych. Doskonale.
To dzisiaj wezmę jeszcze za pięć złotych.... dla wyrównania rachunku.

CO MAMY DO ZROBIENIA

Przygotować zamówienia świąteczne do Hurtowni Związkowej i do Zakładów Wytwórczych:

W Kielcach — na takie artykuły, jak musztarda, ocet, świeczki choinkowe, oraz nadające się na prezenty gwiazdkowe mydła toaletowe, wodę kolońską i kwiatową, mydła do golenia i inne kosmetyki wyrabiane obecnie przez Związek.

We Włocławku: na pierniki i cukierki choinkowe oraz różne inne wyroby cukiernicze, a także powidła i marmelady, na które w okresie przedświątecznym bywa większy zbyt.

Do Oddziału w Gdyni na herbatę, kawę, różne korzenie i przyprawy, owoce suszone i świeże, orzechy itd.

Do młyna w Sokołowie na mąkę pszenną na ciasta świąteczne.

Uzupełnić w piwnicy przed mrozami zapasy zimowe ziemniaków, innych warzyw i okopowych, kapusty w głowach, kapusty kiszonej.

Zamówić wcześniej na święta ładne jabłka choinkowe i kompotowe.

Na zbliżający się adwent uzupełnić zapasy śledzi. Gdzie są warunki po temu, przyrządzać śledzie marynowane i rolmopsy według podanego w tym numerze przepisu.

Ustalić stałe zamówienia na przesyłki rybne z Przemysłowych Zakładów Rybnych w Gdyni.

Pomyśleć o sprowadzeniu olejów jadalnych i tłuszczów roślinnych.

Opracować projekt wystawy świątecznej i wcześniej przygotować potrzebne akcesoria.

Przygotować w sklepie specjalne miejsca i półki na rozmieszczenie towarów świątecznych, wymagających jak najefektowniejszego zaprezentowania.

SPÓŁDZIELCZY KALENDARZ KSIĄŻKOWY NA 1938 ROK UKAZAŁ SIĘ W DRUKU!

Każdy może go zażądać w swojej spółdzielni i przekonać się naocznie, ile tam pięknych fotografii i rysunków, ile interesujących tematów poruszono i jak bardzo taka książka-kalendarz potrzebna jest w domu.

W krajach zamożnych, gdzie pieniędzy ludzie mają więcej, każda rodzina prenumeruje szereg pism: gospodyni — pismo kobiece, z którego dowiaduje się, jak co uszyć i jak ugotować, pan domu — miesięcznik fachowy, a prócz tego — dla wszystkich gazetę spółdzielczą i jakiś ogólny tygodnik ilustrowany lub pismo humorystyczne.

U nas mało kto może sobie pozwolić na prenumeratę kilku czasopism. To też drukując Kalendarz Spółdzielczy staramy się go ułożyć, aby choć w części zastępował je wszystkim. Gospodyniom — Spółdzielczy Kalendarz książkowy ułatwia prowadzenie rachunków domowych, podaje wykroje, przynosi rady gospodarskie, zwraca uwagę, czy to na wsi, czy w miasteczku, na niewyzyskane źródła dochodu. Rolnikom ofiarowuje kalendarzyk zajęć w polu i w obejściu. Wszystkim — opowiadania, wiersze, ciekawostki, wiadomości ze świata, dowcipy.

No, a każdego chyba stać na 50 groszy rocznie, aby sobie zapewnić tę trochę wygody i przyjemności.



Redaktorzy: Kazimierz Śliwowski i Józef Łaniewski
Redaktor odpowiedzialny: Kazimierz Śliwowski

Wydaje »SPOŁEM« Związek Spółdzielni Spożywców Rzpl. Polskiej Warszawa, ulica Grażyny 13, telef. 4-32-45 Konto w Poczt. Kasie Oszczędności 81.800 (Bank »Społem«)

Wychodzi co miesiąc oprócz wakacji. Prenumerata roczna 1 złoty 50 groszy Numer pojedynczy 15 groszy. Nakład 4000 egzemplarzy

Zakł. Druk. F. Wyszyński i S-ka Warszawa, Warecka 15

WYDAWNICTWA GWIAZDKOWE DLA DZIECI I MŁODZIEŻY



E. Szymański. A B C

Ilustracje Fr. Themerson. Cena w kart. oprawie zł 2.—. Śliczne wierszyki, bogato ilustrowne zabawnymi barwnymi rysunkami, mówią o spółdzielczości dostępnym dla dzieci językiem. Dla dzieci do 10 lat.

B. Nowakowski
MIŚ W MIASTECZKU

Zł 1.50. Książeczka dla najmłodszych, o dużym formacie z pięknymi, całostronnymi rysunkami.



W. Kiślańska
ZA JEDNEGO GROMADA

Ilustracje B. Nowakowskiego. Cena zł 1.50. Opowiadanie, przeznaczone dla dzieci w wieku lat 11 — 14, o założeniu i rozwoju spółdzielni uczniowskiej w wiejskiej szkole powszechnej. Pomysłowe opisy uroczystości spółdzielczych. Ładne rysunki.

M. Kownacka
O JAŚKU, CO SIĘ Z ROKITĄ ZAŁOŻYŁ

Jest to barwne widowisko dla dzieci o Jaśku, którego faun leśny, Rokita, chciał przekonać, że drzewa przy drogach są ludziom potrzebne. Udało mu się to tak dobrze, że następnego roku Jasiek wraz z całą spółdzielnią uczniowską przystąpił do sadzenia drzewek. Wiele wierszyków, dwie piosenki. Cena 50 gr.



Iza Nicholson. PROMIEŃ SŁOŃCA

Z dziejów angielskiej kooperacji spożywców. Cena 80 gr. O nędzy i wyzysku, jaki zapanował w Anglii w początkach XIX stulecia; o pierwszych obrońcach ludzi pracy; o powstaniu spółdzielni tkaczy w Roczdelu i o wspaniałym rozwoju kooperacji angielskiej. Barwny tok opowiadania. Ładne ilustracje.

P I R A C I

Widowisko dla dzieci. Dzicy i srodzy piraci chcą zawładnąć „Bananową Wyspą". Ale dzieci, które podsłuchały przypadkiem ich rozmowę, wypędzają piratów i zakładają spółdzielnię. Sztuczkę urozmaicają wierszyki E. Szymańskiego i piosenki z ładnymi melodiami i łatwymi do odtworzenia tańcami. Cena 50 gr.